

**ANALISIS PENGARUH LEVERAGE DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN  
TERHADAP PROFITABILITAS PADA SUB SEKTOR KOSMETIK DAN PERALATAN  
RUMAH TANGGA YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA**

**NASKAH PUBLIKASI**

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai  
Derajat Sarjana Ekonomi



Oleh:

**Desri**

**17111024310219**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI, HUKUM, POLITIK DAN PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH KALIMANTAN TIMUR  
FEBRUARI  
2020**

## LEMBAR PENGESAHAN

### NASKAH PUBLIKASI

#### ANALISIS PENGARUH LEVERAGE DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA SUB SEKTOR KOSMETIK DAN PERALATAN RUMAH TANGGA YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : Desri

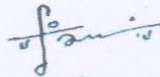
Nim : 17111024310219

Program studi : Manajemen

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 07 Juli 2020 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna mencapai derajat Sarjana Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur.

Susunan Penguji:

Penguji : 1. Ermi Utami, SE.,ME

(  )

Penguji : 2. Mursidah Nurfadilah, S.E, M

(  )

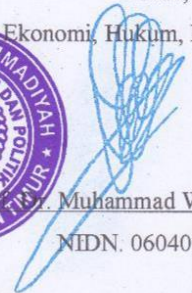
Mengetahui,

Dekan,

Ketua



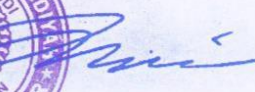
Fakultas Ekonomi, Hukum, Politik dan Psikologi

  
Muhammad Wahyudin, M.S.

NIDN. 0604075802



Program Studi Manajemen

  
Iwan Susila, S.E., M.Si., Ph. D

NIDN. 0620107201

# ANALISIS PENGARUH LEVERAGE DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA SUB SEKTOR KOSMETIK DAN PERALATAN RUMAH TANGGA YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Desri<sup>1</sup>

Fakultas Ekonomi, Hukum, Politik Dan Psikologi, Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur

Email:Desri.todingallo@gmail.com

## INTISARI

Tujuan dari riset ini adalah melakukan analisis tentang pengaruh dari rasio leverage dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan sub sektor kosmetik dan peralatan rumah tangga yang terdaftar di BEI periode 2012-2018. Metode yang digunakan yaitu deskriptif verifikatif berdasarkan data kuantitatif. Analisis statistik yang diterapkan dalam penelitian ini adalah uji asumsi klasik, analisis regresi, korelasi, pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dan uji F serta analisis koefisien determinasi. Banyaknya data yang digunakan yaitu lima perusahaan sub sektor kosmetik dan peralatan rumah tangga yang terdaftar di BEI selama tujuh tahun (2012-2018). Pengambilan data sekunder berasal dari informasi keuangan untung rugi yang diperoleh dari situs [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) serta perusahaan resmi.

Hasil diperoleh jika *leverage* secara segmental berdampak signifikan pada profitabilitas dan perkembangan penjualan secara segmental tidak berdampak signifikan terhadap profitabilitas, akan tetapi berdampak positif dan relevan terhadap Profitabilitas. Nilai R Square sebesar 36,1% yang menunjukkan Profitabilitas mendapat penjelasan dari variabel independen. Sedangkan sisanya 63,9% dijelaskan oleh variabel lain.

Kata kunci : leverage, pertumbuhan penjualan, profitabilitas

## ABSTRACT

*The purpose of this study was to analyze the effect of leverage ratios and sales growth on profitability in cosmetics and household sub sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2012-2018. The research approach used in this research is descriptive verification analysis using quantitative data. The population used is companies in the cosmetics sub sector that are listed on the Indonesian stock exchange. The statistical analysis used in this study is the classic assumption test, regression analysis, correlation, hypothesis testing using t test and F test and analysis of the coefficient of determination. The number of research samples are five cosmetics and household sub sector companies listed on the Indonesia stock exchange for eight years (2012-2018). The secondary data taken from the income statement obtained from the website [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) as well as the official website of the company concerned.*

*The results of this study indicate that leverage partially has a significant effect on profitability and Sales Growth partially does not significantly influence Profitability, while Simultaneously leverage and Sales Growth together have a positive and significant effect on Profitability. The value of R Square is 36.1% which means profitability can be explained by independent variables (leverage and sales growth). While the remaining 63.9% is explained by other variables.*

*Keywords: leverage, sales growth, profitability*

## PENDAHULUAN

Bertambahnya minat masyarakat akan produk kecantikan dapat dilihat dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan. Kosmetik adalah salah satu industri yang pertumbuhannya patut diperhitungkan saat ini karena mencatat naiknya 20% angka pertumbuhan atau bisa dibilang empat kali lipatnya pertumbuhan di bidang ekonomi pada tingkat nasional tahun 2017. Naiknya angka pertumbuhan ini dipacu oleh tidak sedikitnya angka permintaan yang ada pada pasar domestic serta barang ekspor dengan seiring trending dari masyarakat yang dimulai dengan melihat produk dan perawatan badan yang menjadi kebutuhan yang amat utama. Target yang sekarang dituju oleh produk dari barang kosmetik ini adalah seorang wanita yang mana produk dari barang kosmetik ini telah menjadi kebutuhan yang amat primer disamping itu dengan perkembangan yang ada di zaman sebuah pabrik perindustrian ini, barang kosmetik ini juga memiliki inovasi untuk kaum pria serta anak-anak.

Tercatat di tahun 2017 pada Menteri perindustrian bahwa industri kosmetik di Indonesia meningkat pesat dengan angka mencapai 760 perusahaan lebih, melalui angka tersebut 95 pada bidang perindustrian kosmetik di tingkat nasional adalah sektor perindustrian yang masih kecil serta menengah, dan sisa perindustrian tersebut memiliki skala yang amat besar (Kemenperin.go.id). Untuk itu tiap tahunnya usaha milik seseorang yang bergerak di bidang kosmetik harus mengalami peningkatan pada produksinya untuk terpenuhinya angka permintaan dari seorang konsumen dan tercapainya target yang sudah dituju. Tiap usaha milik seseorang punya strategi yang mampu mengalami peningkatan pada jumlah penjualan. Untuk itu sebuah produk yang dibuat harus mampu menarik minat dari seorang konsumen. Kemampuan pengelolaan manajemen yang baik akan memperoleh profit yang besar serta peningkatan angka jual dari sebuah produk yang berhasil dibuat akan mengalami peningkatan juga melalui probabilitas usaha milik seseorang.

Profitabilitas merupakan sebuah tingkatan yang harus dicapai di tiap usaha milik seseorang. Ketiadaan dari sebuah profitabilitas, menimbulkan ketidak bertahanan sebuah bisnis yang dijalankan untuk jangka panjangnya. Pengukuran profitabilitas amat penting dilakukan, hal ini mampu diukur dengan memakai pendapatan serta pengeluaran.

Tumbuh kembangnya usaha milik seseorang akan mampu ternikmati dalam pengambilan sebuah keuntungan di sebuah investasi yang punya prospek yang sedikit buruk. Makin tingginya angka jual yang diharapkan maka makin tingginya profitabilitas pada usaha milik seseorang. Tingginya tingkat penjualan dengan dibarengi oleh tingginya hasil operasi yang makin bertambahnya angka kepercayaan di pihak yang ada di luar kepada usaha milik seseorang. Dengan kepercayaan yang sudah tinggi dari seorang investor maka proporsi dari pada hutang akan semakin meningkat pula dengan modal sendiri. Pertumbuhan penjualan dalam penelitian ini diukur memakai rumus seperti berikut:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Penjualan Tahun Lalu}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}}$$

*Leverage* merupakan sebuah faktor yang berpengaruh pada profitabilitas dikarenakan *leverage* dipakai untuk tambahan modal dari usaha milik seseorang dalam peningkatan sebuah keuntungan. “Leverage adalah penggunaan aset dan sumber dana oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap (beban tetap) dengan maksud agar meningkatkan keuntungan potensial pemegang saham” (Agus Sartono, 2010:257). *Leverage* dalam penelitian ini menggunakan rasio DAR

$$DAR = \frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Aktiva}}$$

Penelitian ini adalah replikasi dari penelitian yang telah dilaksanakan oleh Elfianto Nugroho (2011). Mengacu pada latar belakang yang telah diuraikan diatas, penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian skripsi dengan judul “PENGARUH *LEVERAGE*, DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN”. (Studi pada perusahaan kosmetik dan peralatan rumah tangga yang tercatat pada Bursa sebuah Efek di Negara Indonesia pada Tahun 2012-2018).

## METODE PENELITIAN

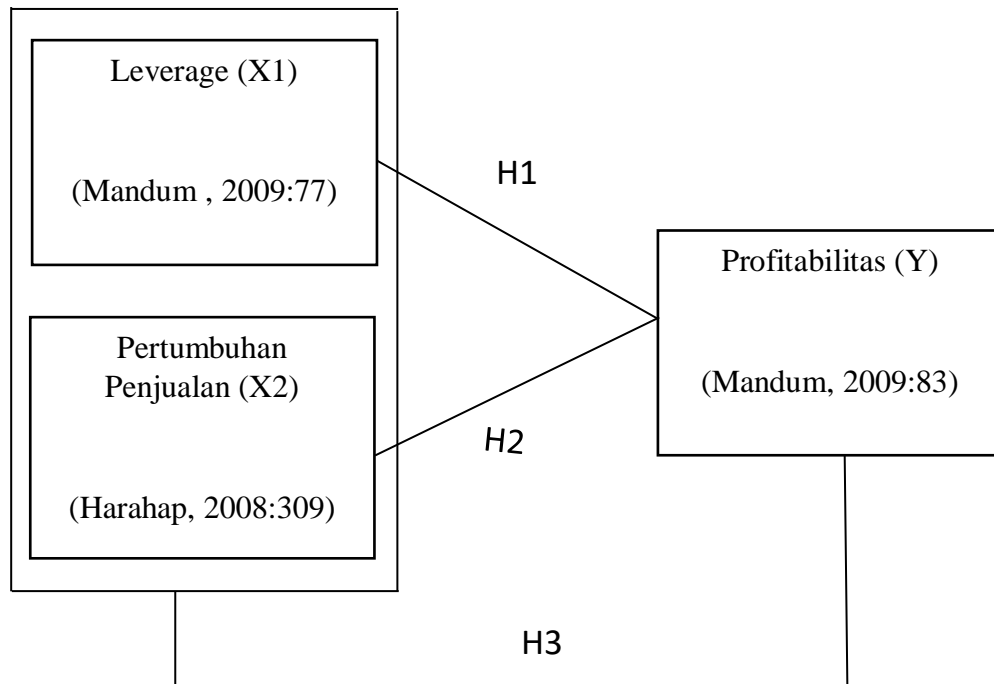
Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, dimana data yang didapatkan dalam sebuah skala mampu dilakukan analisis dengan analisis statistic. Teknik kuantitatif adalah sebuah metode yang bepedoman pada sebuah filsafat yang masih positifisme, dipakai pada sebuah penelitian yang populasi serta sampel tertentu pada pengambilan sebuah data memakai instrumen dari sebuah penelitian serta menganalisis sebuah data yang sifatnya kuantitatif sesuai dengan sebuah statistik yang dipakai untuk menganalisis sebuah dugaan yang telah ditentukan sebelumnya (Sugiyono, 2010). Penelitian ini dimaksud untuk mengetahui terpengaruhnya sebuah leverage dan tumbuhnya nilai jual kepada profitabilitas dalam usaha milik seseorang pada barang kosmetik yang ada di Bursa keefektifan Indonesia (2015-2018).

Keseluruhan subjek penelitian adalah pengertian dari populasi. Populasi yang digunakan adalah usaha milik seseorang manufaktur pada sub sektor kosmetik yang ada di Bursa sebuah Efek di Negara Indonesia 2012-2018. Dengan menggunakan sampel sejumlah 5 perusahaan. Berikut terlampir data sampel adalah seperti berikut:

**Table 3.4**  
**Daftar Sampel Perusahaan kosmetik**

No.	Daftar Perusahaan	Kode Perusahaan
1.	PT. Akasha Wira Internasional, Tbk	ADES
2.	PT. Mustikas Ratu, Tbk	MRAT
3.	PT. Mandom Indonesia, Tbk	TCIB
4.	PT. Unilever Indonesia, Tbk	UNVR
5.	PT. Martina Berto, Tbk	MBTO

Selanjutnya dianalisis dengan memakai teknik pengelolaan sebuah data. Data analisis merupakan sebuah data yang terkait serta terhubung pada variabel lainnya dengan cara kuantitatif serta uji hipotesis dengan melakukan penetapan hipotesis, pengujian klasik dimana dianalisis dengan regresi linier. Mengacu pada penguraian di atas, hal ini mampu disimpulkan bahwasannya leverage serta tumbuhnya nilai jual yang memiliki pengaruh pada probabilitas sebuah usaha milik seseorang dan terproyeksi kedalam Return on Assets atau biasa disebut dengan (ROA). Pengujian pengaruh leverage serta tumbuhnya nilai jual membutuhkan sebuah hubungan yang tergambar pada paradigma sebuah penelitian seperti berikut:



Gambar 2.1 kerangka piker

**HASIL PENELITIAN**

**1. Analisis Leverage Usaha Milik Seseorang sebuah Barang Kosmetik serta Kebutuhan dalam Rumah Tangga Yang Tercatat pada Bursa Efek di Negara Indonesia 2012-2018**

**Tabel 1**  
**Hasil Analisis Statistik Deskriptif Leverage**  
**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
DAR	35	13,00	76,00	40,1143	19,36457
Valid N (listwise)	35				

Mengacu pada tabel bahwa jumlah yang ada pada data (N) yang dipakai pada usaha milik seseorang untuk barang kosmetik serta kebutuhan yang tersedia di rumah tangga dan tercatat pada sebuah bursa efek di Negara Indonesia pada penelitian ini berjumlah 35 data. Mengacu pada olahan data yang terlihat bahwa nilai daripada leverage amat bervariasi, nilai rerata leverage yaitu 40,1143% nilai minimumnya mencapai 13,00% yaitu PT. Mandom Tbk di tahun 2012 hal ini memberi gambaran bahwa sebuah usaha milik seseorang punya leverage yang amat rendah. Nilai maksimumnya adalah 76% yaitu PT. Mustika Ratu, Tbk di tahun 2012, hal ini mengartikan bahwa usaha milik seseorang punya leverage yang amat tinggi.

**2. Analisis Tumbuhnya Nilai Jual Pada Usaha Milik Seseorang sebuah Barang Kosmetik serta Kebutuhan dalam Rumah Tangga Yang Tercatat pada Bursa Efek di Negara Indonesia 2012-2018**

**Tabel 2**  
**Hasil Analisis Statistik Deskriptif Pertumbuhan Penjualan**  
**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PERTUMBUHAN PENJUALAN	35	-31,31	59,00	7,2191	15,71203
Valid N (listwise)	35				

Mengacu pada tabel bahwa jumlah yang ada pada data (N) yang dipakai pada usaha milik seseorang untuk barang kosmetik serta kebutuhan yang tersedia di rumah tangga dan tercatat pada sebuah bursa efek di Negara Indonesia pada penelitian ini berjumlah 35 data. Mengacu pada olahan data yang terlihat bahwa nilai daripada tumbuhnya nilai Penjualan amat bervariasi, nilai rerata tumbuhnya nilai penjualan yaitu 7,2191% nilai minimumnya mencapai -31,31% yaitu PT Martina Berto Tbk di tahun 2018 hal ini memberi gambaran bahwa sebuah usaha milik seseorang punya pertumbuhan nilai penjualan yang amat rendah. Nilai maksimumnya adalah 59% yaitu PT Akasha Wira International, Tbk di tahun 2012, hal ini mengartikan bahwa usaha milik seseorang punya pertumbuhan nilai penjualan yang amat tinggi.

### 3. Analisis Profitabilitas Pada Usaha Milik Seseorang Sebuah Barang Kosmetik serta Kebutuhan dalam Rumah Tangga Yang Tercatat pada Bursa Efek di Negara Indonesia 2012-2018

**Tabel 3**  
**Hasil Analisis Statistik Deskriptif Profitabilitas**  
**Descriptive Statistics**

	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation	Skewness	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error
ROA	35	93,72	-47,06	46,66	373,29	10,6654	18,82670	-,171	,398
Valid N (listwise)	35								

Mengacu pada tabel bahwasannya jumlah yang ada pada data (N) yang dipakai pada usaha milik seseorang untuk barang kosmetik serta kebutuhan yang tersedia di rumah tangga dan tercatat pada sebuah bursa efek di Negara Indonesia pada penelitian ini berjumlah 35 data. Mengacu pada olahan data yang terlihat bahwa nilai daripada profitabilitasnya amat bervariasi, nilai rerata profitabilitasnya yaitu 10,6654% nilai minimumnya mencapai -47% yaitu PT Mustika Ratu Tbk di tahun 2017 hal ini memberi gambaran bahwasannya sebuah usaha milik seseorang punya profitabilitasnya yang amat rendah. Nilai maksimumnya adalah 46,66% yaitu PT Unilever Indonesia di tahun 2018, hal ini mengartikan bahwa usaha milik seseorang punya profitabilitasnya yang amat tinggi.

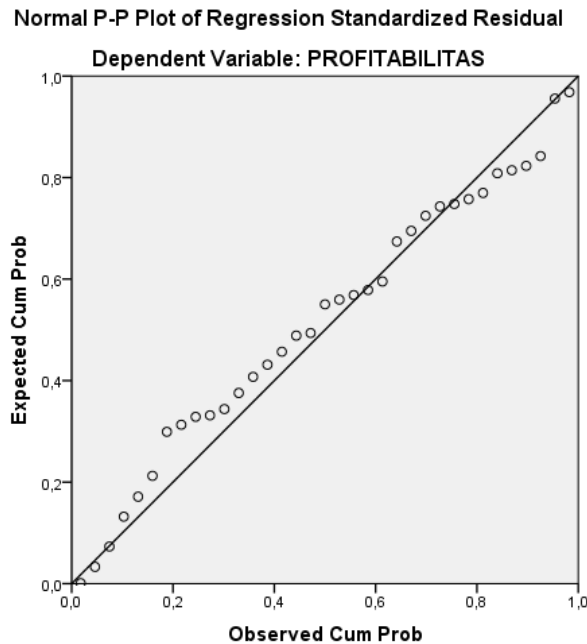
### 4. Pengujian Asumsi Klasik

**Tabel 4**  
**Hasil Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0E-7
	Std. Deviation	15,04905319
Most Extreme Differences	Absolute	,122
	Positive	,093
	Negative	-,122
Kolmogorov-Smirnov Z		,722
Asymp. Sig. (2-tailed)		,674

Mengacu pada perhitungan dari sebuah nilai *One-Sample Kolmogorov-Smirnov* bagi model regresi yang diambil melalui pengolahan data senilai 0,722 dengan nilai signya (0,674)

$>(0,05)$ . Hal ini mengartikan bahwa nilai dari residualnya sebuah model pada regresi terdistribusi secara normal.



Gambar 1. *Normal Probability Plot*

Mengacu pada gambar, memberi sebuah gambaran bahwa sebuah data tersebar pada seputaran garis yang membentuk sebuah garis diagonal ke atas serta memberi sebuah gambaran bahwa pola yang tersusun pada gambar tersebut ialah pola yang terdistribusi secara normal dan juga hal ini menegaskan bahwasannya asumsi daripada normalitas sudah terpenuhi.

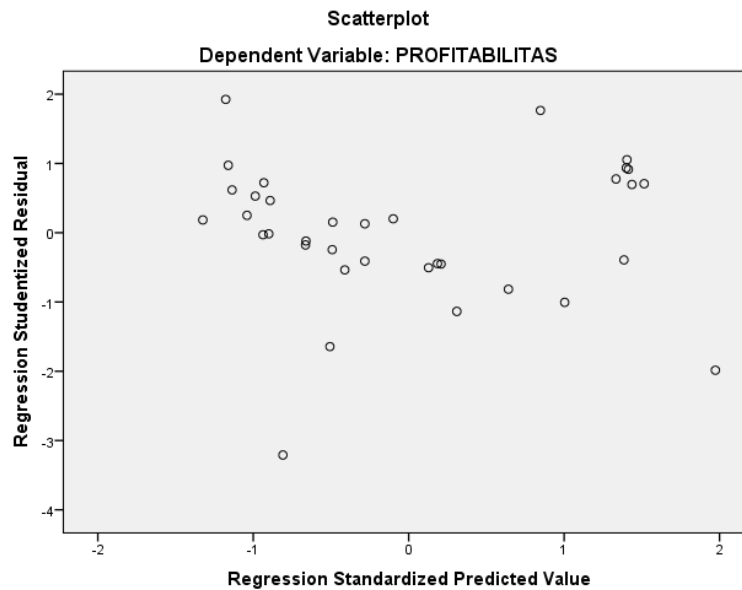
**Tabel 5**  
**Hasil Uji Asumsi Multikolinieritas**  
Coefficients

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
DAR	,985	1,016
PERTUMBUHAN PENJUALAN	,985	1,016

a. Dependent Variable: PROFITABILITAS

Mengacu pada hasil pengolahan data pada tabel bahwa memperlihatkan nilai daripada *Tolerance* yang didapat hampir mengarah ke angka 1 serta nilai VIFnya di tiap variabelnya dari sebuah penelitian kurang dari 10, hal ini mengartikan bahwasannya ketiadaan dari adanya kejadian yang mengarah ke gejala multikolinieritas di tiap variabel yang independen.





**Gambar 2.** grafik *scatterplot* Uji heteroskedastisitas

Mengacu pada grafik di atas memperlihatkan adanya sebuah pola yang tidak tersusun dengan bagus, dimana terlihat bahwa sebuah titik tersebar secara acak dan tersebar dengan merata di atasnya dari sumbu X ataupun sumbu Y, untuk itu hal ini memperlihatkan dari ketiadaan terjadinya heteroskedastisitas pada sebuah model regresi liniernya.

**Tabel 6**  
**Nilai Durbin Watson untuk Uji Autokorelasi**  
**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,601 <sup>a</sup>	,361	,321	15,51221	1,170

Mengacu pada hasil hitung statistic dari *Durbin-Watsonnya* (D-W) pada model regresinya ini senilai 1,170 karena nilai Durbin –Watson model regresi DW (1,170)<dL<(1,3433), hal ini mengatakan bahwa ketiadaan dari adanya autokorelasi.

**Tabel 7**  
**Hasil Pengujian Analisis Regresi Linier Berganda**  
**Coefficients**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-12,193	6,127		-1,990	,055
1 DAR	,526	,138	,541	3,800	,001
PERTUMBUHAN PENJUALAN	,243	,171	,203	1,423	,164

Mengacu pada tabel, bentuk dari persamaan regresinya adalah seperti berikut:

$$Y = -12,193 + 0,526 X_1 + 0,243 X_2 + e$$

Nilai konstantanya (a) dalam model regresinya ini adalah -12,193 jika variabel ROA (Y) tidak terpengaruh dari variabel leveragenya serta tumbuhnya nilai penjualan yang memiliki nilai nol, maka rata-rata ROAnya akan bernilai -12,193 dengan koef. Regresinya senilai 0,526 yang memberi sebuah gambaran bahwa tiap variabelnya bernilai konstan, sehingga tiap kenaikan

*leveragenya* akan mengikuti sebuah tingkatan dari ROA di sebuah usaha milik seseorang sejumlah 0,526 begitu sebaliknya. Nilai koef. Regresi dari pertumbuhan nilai penjualan senilai 0,243 yang mengartikan hubungan searah antara pertumbuhan nilai penjualan dengan probabilitasnya (ROA). Nilai ini mengatakan bahwa jika tiap variabelnya memiliki sifat yang konstan, maka tiap kenaikan 1 satuan pada pertumbuhan nilai jual akan dibarengi dengan kenaikan ROAnya dari sebuah usaha milik seseorang senilai 0,243 begitupun sebaliknya.

## 5. Analisis Determinasi

**Tabel 8**  
**Pengaruh rasio leverage dan pertumbuhan penjualan terhadap ROA**  
**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,601 <sup>a</sup>	,361	,321	15,51221

Mengacu pada hasil hitung-hitungan memakai software SPSS dari olahan data memperlihatkan bahwa nilai R koefisiensi Korelasinya dari hubungan antar leverage serta tumbuhnya nilai penjualan kepada profitabilitasnya senilai 0,601% berkategori sedang (sugiyono, 2012:250). Hasil nilai dari korelasinya untuk pengaruhnya dari pada tingkat rasio leverage serta pertumbuhan nilai penjualannya kepada ROA secara simultan punya nilai korelasi senilai 0,361 dengan koefisiensi determinasinya (R Square) senilai 36,1%, hal ini mengartikan bahwa ROA mampu terpengaruh oleh Leverage serta pertumbuhan nilai penjualan senilai 36,1% sedangkan sisanya 63,9% mampu terpengaruh oleh faktor lainnya.

## 6. Uji Simultan (Uji t)

**Tabel 9**  
**Hasil Uji t**  
**Coefficients**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-12,193	6,127		-1,990	,055
1 DAR	,526	,138	,541	3,800	,001
PERTUMBUHAN PENJUALAN	,243	,171	,203	1,423	,164

Mengacu pada tabel uji t di atas maka diperoleh:

- 1) Nilai sig. pada variabel  $X_1$  leverage (DAR) kepada rasio profitabilitasnya Y yaitu  $0,001 < 0,005$  serta nilai  $t_{hitung} 3,800 > 2,037$ , hal ini mengartikan bahwa variabel leveragenya punya pengaruh yang positif serta signifikan pada profitabilitas dari usaha milik seseorang. Untuk itu penerimaan hipotesis pertama.
- 2) Nilai sig. pada variabel  $X_2$  pertumbuhan nilai penjualan kepada rasio profitabilitasnya Y yaitu  $0,164 < 0,005$  serta nilai  $t_{hitung} 1,423 < 2,037$ , hal ini menyatakan bahwa variabel pertumbuhan nilai penjualan punya pengaruh yang positif serta signifikan pada profitabilitas dari usaha milik seseorang. Untuk itu penerimaan hipotesis kedua.

## 7. Uji Parsial (Uji-F)

**Tabel 10**  
**Uji F**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	4350,998	2	2175,499	9,041	,001 <sup>b</sup>
Residual	7700,116	32	240,629		
Total	12051,114	34			

Mengacu pada tabel bahwa  $F_{hitung} 9,041 > F_{tabel} 3,28$  serta hasil signifikansi dari uji F adalah bernilai  $0,001 < 0,05$ , hal ini mengartikan bahwa secara simultan variabel leveragenya (DAR) serta tumbuhnya nilai penjualan memiliki sebuah pengaruh yang signifikan kepada profitabilitasnya (ROA).

### PEMBAHASAN

#### a. Pengaruh rasio leverage (DAR) terhadap profitabilitas (ROA)

Nilai signifikansi dari variabel  $X_1$  leverage (DAR) kepada rasio profitabilitasnya Y yaitu  $0,001 < 0,005$  serta nilai  $t_{hitung} 3,800 > 2,037$ , hal ini menyatakan bahwa variabel leveragenya punya pengaruh yang positif serta signifikan pada profitabilitas dari usaha milik seseorang. Untuk itu penerimaan hipotesis pertama.

Hasil penelitian yang menunjukkan arah positif dan signifikan menunjukkan bahwa seberapa besar perbandingan dari sebuah penjumlahan utang dengan keseluruhan aktiva. Jika rasio yang ada tinggi maka dana yang mengalami perulangan akan makin kesulitan dalam usaha milik seseorang untuk mendapatkan penambahan sebuah pinjaman dikarenakan khawatirnya sebuah usaha milik seseorang yang nantinya tidak sanggup untuk menutupi hutangnya dengan memakai aktiva yang ia miliki, begitu sebaliknya.

Hal ini diperkuat oleh Niken Hastuti (2010) bahwa variabel leveragenya memiliki sebuah pengaruh kepada profitabilitasnya. Hasil yang sama oleh Anisa Sulistyowati (2011) bahwa leveragenya punya pengaruh kepada profitabilitasnya.

#### b. Pengaruh rasio pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas (ROA)

Nilai signifikansi dari variabel  $X_2$  pertumbuhan nilai penjualan kepada rasio profitabilitasnya Y yaitu  $0,164 < 0,005$  serta nilai  $t_{hitung} 1,423 < 2,037$ , hal ini menyatakan bahwa variabel pertumbuhan nilai penjualan punya pengaruh yang positif serta signifikan pada profitabilitas dari usaha milik seseorang. Untuk itu penerimaan hipotesis kedua.

Nilai Jual diwajibkan untuk dapat menutupi sebuah pembiayaan sehingga akan terjadi peningkatan pada keuntungannya, namun tumbuhnya nilai penjualan yang terjadi pada usaha milik seseorang ini adalah ditambahnya aktiva dan juga tingginya angka biaya seperti halnya gaji, imbalan, serta upah bagi seorang karyawannya, biaya bahan baku, pembiayaan bahan yang dipasarkan serta adanya iklan dan juga tingkat depresi pada nilai penukaran rupiah akibatnya naiknya pembiayaan untuk bahan baku yang impor, hal ini mengakibatkan tingginya angka probabilitas yang berharap untuk tidak tercapai dikarenakan tumbuhnya nilai penjualan belum sanggup untuk menutup biaya yang dikeluarkannya.

Hal ini diperkuat oleh Elfianto Nugroho (2011) bahwa variabel tumbuhnya nilai penjualan tidak memiliki sebuah pengaruh kepada profitabilitasnya. Hasil yang sama oleh Niken Hastuti (2010) juga bahwa tumbuhnya nilai penjualan tidak punya pengaruh kepada profitabilitasnya, begitu juga dengan Anisa Sulistyowati (2011) bahwa tumbuhnya nilai penjualan tidak punya pengaruh kepada profitabilitasnya.

- c. Pengaruh rasio leveragenya serta pertumbuhan sebuah nilai penjualan kepada profitabilitasnya (ROA)

Mengacu pada tabel bahwa  $F_{hitung} 9,041 > F_{tabel} 3,28$  serta hasil signifikansi dari uji F adalah bernilai  $0,001 < 0,05$ , hal ini menyatakan bahwa secara simultan variabel leveragenya (DAR) serta pertumbuhan nilai penjualan memiliki sebuah pengaruh yang signifikan kepada profitabilitasnya (ROA) di sebuah usaha milik seseorang pada sektor sebuah kosmetik yang tercatat pada bursa efek di Negara Indonesia

*Leverage* merupakan sebuah faktor yang berpengaruh pada profitabilitas dikarenakan *leverage* dipakai untuk tambahan modal dari usaha milik seseorang dalam peningkatan sebuah keuntungan. *Leverage* dalam penelitian ini menggunakan rasio DAR. Profitabilitas merupakan sebuah tingkatan yang harus dicapai di tiap usaha milik seseorang. Ketiadaan dari sebuah profitabilitas, menimbulkan ketidak bertahanan sebuah bisnis yang dijalankan untuk jangka panjangnya. Pengukuran profitabilitas amat penting dilakukan, hal ini mampu diukur dengan memakai pendapatan serta pengeluaran.

Tumbuh kembangnya usaha milik seseorang akan mampu ternikmati dalam pengambilan sebuah keuntungan di sebuah investasi yang punya prospek yang sedikit buruk. Makin tingginya angka terjual yang diharapkannya maka makin tingginya profitabilitas pada usaha milik seseorang. Tingginya tingkat penjualan dengan dibarengi oleh tingginya hasil operasi akan semakin bertambahnya angka kepercayaan di pihak yang ada di luar kepada usaha milik seseorang. Dengan kepercayaan yang sudah tinggi dari seorang investor maka proporsi dari pada hutang akan semakin meningkat pula dengan modal sendiri.

Hasil ini didukung oleh Cintya Dewi Farhana (2016), Tenie Yuliyanti Putri (2015) serta Serly Vidi Junawati (2015), yang menyatakan bahwa *leverage* serta pertumbuhan nilai penjualan memiliki sebuah pengaruh yang positif kepada profitabilitasnya.

## KESIMPULAN

1. *Leverage* secara parsial punya pengaruh yang amat positif serta signifikan kepada profitabilitasnya (ROA) pada usaha milik seseorang di sektor kosmetik yang tercatat pada Bursa sebuah Efek di Negara Indonesia, dengan Nilai sig. pada variabel  $X_1$  *leverage* (DAR) kepada rasio profitabilitasnya Y yaitu  $0,001 < 0,005$  serta nilai  $t_{hitung} 3,800 > 2,037$ , hal ini mengartikan bahwa variabel leveragenya punya pengaruh yang positif serta signifikan pada profitabilitas dari usaha milik seseorang. Untuk itu penerimaan hipotesis pertama.
2. Pertumbuhan penjualan secara parsial tidak punya pengaruh yang signifikan kepada Profitabilitasnya pada usaha milik seseorang di sektor kosmetik yang tercatat pada Bursa sebuah Efek di Negara Indonesia dengan Nilai sig. pada variabel  $X_2$  Pertumbuhan nilai penjualan kepada rasio profitabilitasnya Y yaitu  $0,164 < 0,005$  serta nilai  $t_{hitung} 1,423 < 2,037$ , hal ini menyatakan bahwa variabel Pertumbuhan nilai penjualan punya pengaruh yang positif serta signifikan kepada profitabilitas dari usaha milik seseorang. Untuk itu penerimaan hipotesis kedua.
3. *leverage* serta pertumbuhan dari nilai penjualan memiliki sebuah pengaruh yang positif kepada profitabilitasnya dengan tabel bahwa  $F_{hitung} 9,041 > F_{tabel} 3,28$  serta hasil signifikansi dari uji F yaitu bernilai  $0,001 < 0,05$ , hal ini menyatakan bahwa secara simultan variabel leveragenya (DAR) serta pertumbuhan dari nilai penjualan memiliki sebuah pengaruh yang signifikan kepada profitabilitasnya (ROA) di sebuah usaha milik seseorang pada sektor sebuah kosmetik yang tercatat pada bursa efek di Negara Indonesia.

## SARAN

1. Perusahaan sebaiknya memperkuat peningkatan nilai leveragenya pada hasil sebuah penelitian yang memberi gambaran bahwa leveragenya mampu mengalami peningkatan profitabilitasnya supaya usaha milik seseorang mampu mendapatkan profit yang maksimal. Untuk peningkatan profitabilitas sebuah usaha milik seseorang, maka pihak perusahaan ada baiknya mengolah penggunaan sebuah asset serta kewajibannya supaya lebih efektif serta efisien sehingga mampu meminimalisir adanya resiko keuangan, guna menarik sebuah investor serta seorang masyarakat guna penanaman sebuah modal. Dalam penelitian berikutnya diharapkan peneliti mampu mempertimbangkan sebuah kemungkinan yang mampu mempengaruhi variabel lain serta dapat dipakai dalam pengukuran pengaruh kepada profitabilitasnya.
2. Perusahaan ada baiknya melihat kenaikan dari angka pertumbuhan nilai penjualan serta melihat margin yang didapatkannya dikarenakan tiap usaha milik seseorang punya pertumbuhan sebuah nilai penjualan yang amat tinggi namun bisa saja memperoleh keuntungan minim.
3. Kepada pihak manajemen di sebuah usaha milik seseorang hendaknya mengkonstankan tingkat kestabilannya dari leverage serta pertumbuhan sebuah nilai penjualan yang secara baik dan juga efisien guna menghasilkan profitabilitas yang sesuai dengan harapan dari usaha milik seseorang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, I Wayan Suwendra. 2016. Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT Ambara Madya Sejati Di Singaraja Tahun 2012-2014. E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha. Volume 4. Tahun 2016.
- Elfianto Nugroho. 2011. Analisis Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Pada BEI Pada Tahun 2005-2009). Semarang. Universitas Diponegoro.
- Gladys Suryaputra dan Yulius Jogi Christiawan. 2016. Pengaruh Manajemen Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Properti dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2010-2014. Business Accounting Review. Vol. 4. No. 1. Januari 2016. 493-504.
- Kasmir. 2014. Analisis Laporan Keuangan (1st ed.) : Rajawali Pers. Jakarta
- Nugroho, Elfianto. 2011. Analisis Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar pada BEI pada Tahun 2005 – 2009). Jurnal Ekonomi Volume 1 Nomor 7. Universitas Diponegoro.
- Serly Vidi Junawati. 2015. Pengaruh Modal Kerja Serta Pertumbuhan Penjualan Kepada Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Tekstil dan Garmen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. Skripsi. Bogor. Universitas Pakuan
- Tenie Yulianti Putri. 2015. Pengaruh Likuiditas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, serta Perputaran sebuah Modal Kerja kepada Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Otomotif dan juga Komponen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). Skripsi. Bandung. Universitas Pasundan

# Analisis Pengaruh Perputaran Modal Kerja Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Sub Sektor Kosmetik Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

*by* Desri Np 1211--

---

**Submission date:** 12-Nov-2020 10:00PM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1443908636

**File name:** JURNAL\_PUBLIKASI\_DESRI.pdf (301.38K)

**Word count:** 3614

**Character count:** 22335

# Analisis Pengaruh Perputaran Modal Kerja Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Sub Sektor Kosmetik Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

## ORIGINALITY REPORT

<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>8%</b>	<b>11%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<b>repository.unpas.ac.id</b> Internet Source	<b>4%</b>
<b>2</b>	<b>Submitted to Udayana University</b> Student Paper	<b>1%</b>
<b>3</b>	<b>Submitted to Krida Wacana Christian University</b> Student Paper	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>Elisabet Mariani Buulolo, Fony Yurika Zalmi, Ayu Sihite, Nadia Nurhaliza Daulay, D Sakuntala. "PENGARUH RASIO EFISIENSI, RISIKO OPERASI DAN LIKUIDITAS TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN SUB SEKTOR TEKSTIL DAN GARMEN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2012-2018", GOING CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2020</b> Publication	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>elib.unikom.ac.id</b> Internet Source	<b>1%</b>

6	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://jom.unpak.ac.id">jom.unpak.ac.id</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://www.journal.unrika.ac.id">www.journal.unrika.ac.id</a> Internet Source	1%
9	Submitted to Universitas Putera Batam Student Paper	1%
10	<a href="http://eprints.umg.ac.id">eprints.umg.ac.id</a> Internet Source	1%
11	<a href="http://id.123dok.com">id.123dok.com</a> Internet Source	1%
12	<a href="http://ojs.uajy.ac.id">ojs.uajy.ac.id</a> Internet Source	<1%
13	<a href="http://ejournals.umn.ac.id">ejournals.umn.ac.id</a> Internet Source	<1%
14	Submitted to Universitas Dian Nuswantoro Student Paper	<1%
15	Submitted to STIE Perbanas Surabaya Student Paper	<1%
16	<a href="http://text-id.123dok.com">text-id.123dok.com</a> Internet Source	<1%
17	Submitted to Universitas Ibn Khaldun Student Paper	<1%



6	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Internet Source	1%
7	<a href="http://jom.unpak.ac.id">jom.unpak.ac.id</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://www.journal.unrika.ac.id">www.journal.unrika.ac.id</a> Internet Source	1%
9	Submitted to Universitas Putera Batam Student Paper	1%
10	<a href="http://eprints.umg.ac.id">eprints.umg.ac.id</a> Internet Source	1%
11	<a href="http://id.123dok.com">id.123dok.com</a> Internet Source	1%
12	<a href="http://ojs.uajy.ac.id">ojs.uajy.ac.id</a> Internet Source	<1%
13	<a href="http://ejournals.umn.ac.id">ejournals.umn.ac.id</a> Internet Source	<1%
14	Submitted to Universitas Dian Nuswantoro Student Paper	<1%
15	Submitted to STIE Perbanas Surabaya Student Paper	<1%
16	<a href="http://text-id.123dok.com">text-id.123dok.com</a> Internet Source	<1%
17	Submitted to Universitas Ibn Khaldun Student Paper	<1%